LOMBA KARYA TULIS ILMIAH PKWU GALAKSI (GELAR AKSI KARAKTER INDONESIA) PROVINSI JAWA BARAT

JUDUL KTI:
BERWIRAUSAHA SEBAGAI *FREELANCER* DI BIDANG DESAIN GRAFIS DALAM PASAR GLOBAL BAGI ANAK MUDA

Disusun oleh:

Muhammad Haikal Dzaky (0051530876)

Nourhan Ahmed Nader (0063904380)

SMA NEGERI 1 BABAKAN

KABUPATEN CIREBON

2022

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT Tuhan Yang Maha Esa karena atas izin dan kehendakNya penulis dapat menyelesaikan sebuah karya tulis ilmiah berjudul Berwirausaha sebagai Freelancer di Bidang Desain Grafis dalam Pasar Global bagi Anak Muda.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak karena berkat dukungan dan bantuannya karya tulis ini dapat diselesaikan. Pada kesempatan ini penulis ingin memberi ucapan terimakasih kepada:

1. Nisa Sabrina Yulianti, S.Pd
2. Wawan Gunawan, S.Pd
3. Tatang Suherman, M.Pd

Penulis berharap semoga karya tulis ini dapat bermanfaat bagi semua pihak. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa masih ada kekurangan baik dari segi susunan kalimat maupun tata bahasanya. Oleh karena itu dengan tangan terbuka penulis menerima segala saran dan kritik dari pembaca agar penulis dapat memperbaiki karya tulis ilmiah ini.

Cirebon, 19 November 2022

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK

Hal yang melatar belakangi karya tulis ini dibuat adalah terkait dengan penggunaan gadget dan internet khususnya pada anak muda yang semakin hari semakin dapat terasa pengaruh negatifnya. Salah satu masalahnya, dimulai dari pengaruh budaya konsumtif yang berlebihan melalui arus informasi yang tidak terbatas pada era digital ini hingga konsumerisme pada layanan *e-commerce* yang dimana Indonesia menempati yang tertinggi dari semua negara berdasarkan survei yang dilakukan oleh *We Are Social* (2021). Karya tulis ini dibuat dengan tujuan (1)Bagaimana konsep dari wirausaha freelance dibidang Desain Grafis yang dapat dipasarkan secara global? (2)Bagaimana perencanaan dan strategi dalam menentukan jasa yang ingin dijual agar dapat berhasil sebagai freelancer dibidang Desain Grafis? (3)Bagaimana melibatkan kearifan lokal dalam wirausaha freelance dalam bidang Desain Grafis sebagai bentuk mempertahankan budaya lokal?

Karya tulis ini memberikan informasi terkait dengan konsep wirausaha *Freelance*, tahap perencanaan bisnis, strategi pemasaran, hingga pada tahap pelaksanaan. Ditambah dengan contoh kasus dan pengalaman Penulis yang sudah berkecimpung dalam dunia *Freelance* selama satu setengah tahun. Hasil dari penerapan melalui informasi dari karya tulis ini adalah pembaca dapat memiliki informasi dan keterampilan fundamental yang sudah didapat melalui Identifikasi Konsep *Freelance*, Tahap Perencanaan Bisnis, Strategi Pemasaran, dan Tahap Pelaksanaan untuk dapat mulai mengoperasikan bisnisnya sendiri sebagai *Freelancer* atau Pekerja Lepas.

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Freelancer atau Pekerja Lepas adalah orang yang melayani permintaan klien dengan jangka waktu tertentu sesuai kontrak. *Freelancer* telah memberikan kontribusi lebih sebagai bagian dari dunia bisnis khususnya di industri kreatif karena keahlian dan keterampilannya yang bersifat khusus yang tidak bisa dipenuhi oleh pegawai *full time*. Sebagai *freelancer* efektifitas dan efisiensi dalam pengelolaan masalah waktu dan tenaga juga menjadi nilai lebih. Fleksibilitas dan keoptimalannya yang juga baik, karena *freelancer* dapat bekerja kapanpun dan dimanapun. Keterampilan dalam menjadi *freelancer* juga sangat beragam dikarenakan luasnya cabang-cabang dari dunia *freelance* itu sendiri, dari yang mudah hingga yang sulit, sehingga masing-masing individu dapat menyesuaikan diri sesuai dengan kapasitasnya.

Jenis bidang yang paling umum dari bekerja sebagai *freelancer* juga tidak luput dari keseharian yang sering dijumpai dalam penggunaan gadget dan internet. Salah satu contoh dari bidang yang dapat dijadikan bisnis *freelancing* adalah Desain Grafis. Bidang Desain Grafis bisa menjadi opsi yang cocok untuk pertama kali memulai berwirausaha secara *online* khususnya bagi para anak muda zaman sekarang karena hanya dibutuhkan modal yang minim untuk memulainya, yang dibutuhkan hanyalah gadget dan media informasi untuk mengakses informasi seperti tutorial, serta media aplikasi pembuatan produk dan *marketplace* untuk menjual jasanya, yang mana itu semua sudah tersedia pada fasilitas internet saat ini. Pemanfaatan sarana internet juga dapat menjadikan budaya lokal sebagai sumber inspirasi dan referensi untuk diterapkan ke dalam *freelance* desain grafis serta untuk mempertahankan eksistensi budaya lokal dengan memasarkannya di pasar global.

Era digital yang serba ada dan serba cepat ini menghasilkan solusi yang signifikan atas masalah di keseharian yang hanya dengan satu genggaman alat elektronik atau gadget dan pastinya penggunaan internet. Masyarakat khususnya anak muda dizaman sekarang pastinya sudah tidak luput lagi dari penggunaan gadget dan internet baik yang tinggal di pedesaan maupun di perkotaan. Mulai dari bersosialisasi, belajar, hiburan, hingga membeli kebutuhan sehari-hari pun dapat melalui internet. Dari itu semua dapat disimpulkan bahwa penggunaan gadget dan internet sangat erat kaitannya dengan aktivitas sehari-hari.

Namun tidak sedikit pula pengaruh negatif dari penggunaan gadget dan internet yang akhirnya menjadi masalah bagi para generasi muda saat ini. Salah satu masalahnya yaitu budaya konsumtif, yang seharusnya diusia yang muda dapat bergerak untuk menghasilkan sesuatu yang produktif dengan memanfaatkan gadget tersebut, namun kenyataannya pada saat ini kebanyakan dari masalah anak muda

di Indonesia adalah hanya menjadi konsumen atas segala arus informasi yang ada. Berdasarkan riset yang telah dilakukan oleh Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia, masyarakat Indonesia berada pada peringkat ketiga sebagai negara yang konsumtif. Dampak dari era digital yang semakin berkembang, konsumerisme media internet dikalangan anak muda berdasarkan data *Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia* (2022) bahwa pengguna internet tertinggi di Indonesia, 92,14 persen berusia 35-45 tahun, 90,61 persen berusia 13-18 tahun dan pengakses internet melalui android 91,06 persen berpenghasilan dibawah Rp.1.000.000,-. Untuk penggunaan *e-commerce* sendiri, dilansir dari *Databoks*, 88,1 persen pengguna internet di Indonesia telah membeli produk dalam layanan *e-commerce*. Jumlah dari persentase tersebut didapatkan dari hasil survei *We Are Social* (2021) yang menyatakan bahwa Indonesia merupakan yang tertinggi di dunia dalam penggunaan layanan *e-commerce*. Berdasarkan data tersebut tingkat produktivitas masyarakat khususnya anak muda dapat terancam menurun karena yang dapat ditelaah melalui perkembangan penggunaan internet dan konsumsi media oleh anak muda terutama pada sosial media dan layanan *e-commerce*. Maka dari itu perlu adanya antisipasi dalam menghadapi pengaruh negatif terhadap penggunaan internet, khususnya dalam mengubah budaya konsumtif yang semakin berkembang saat ini.

Satu-satunya cara untuk dapat mengatasi masalah tersebut adalah dengan memulai memproduksi sesuatu seperti contohnya dalam bidang Desain Grafis, berwirausaha sebagai *freelancer* melalui Desain Grafis dapat menjadi salah satu alternatif dalam pemanfaatan internet dan layanan *e-commerce*. Hasil dari pemanfaatan internet dengan memulai wirausaha menggunakan metode *freelance* dapat meningkatkan produktivitas dan kemandirian finansial dikalangan anak muda.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana konsep dari wirausaha *freelance* dibidang Desain Grafis yang dapat dipasarkan secara global?
2. Bagaimana perencanaan dan strategi dalam menentukan jasa yang ingin dijual agar dapat berhasil sebagai *freelancer* dibidang Desain Grafis?
3. Bagaimana melibatkan kearifan lokal dalam wirausaha *freelance* dalam bidang Desain Grafis sebagai bentuk mempertahankan budaya lokal?

1.3 Tujuan

Melalui masalah yang telah dirumuskan, maka tujuan yang ingin dicapai adalah sebagai berikut:

1. Memberikan informasi dan pengalaman penulis terkait dunia *freelancing* dibidang Desain Grafis dalam kelas global untuk para anak muda.
2. Memberikan peluang dan kesempatan bagi para generasi muda untuk mulai berwirausaha sebagai *freelancer* dengan cara yang mudah.
3. Menjadikan budaya lokal sebagai salah satu bentuk inspirasi dan referensi untuk berbisnis sebagai *freelancer* dibidang Desain Grafis.

1.4 Manfaat

1. Memanfaatkan informasi yang telah dikonsumsi dan menyalurkannya untuk digunakan secara positif dan produktif oleh anak muda seperti memulai bisnis *freelancing* dibidang Desain Grafis.
2. Dapat membangun karir di usia yang muda dengan memanfaatkan *skill* dan mengembangkan potensi yang dimiliki melalui freelancing.
3. Dapat mempertahankan eksistensi warisan budaya lokal.
4. Dapat menjadi salah satu sarana pengembangan diri selama menjalankan bisnis wirausaha sebagai *freelancer* dalam bidang Desain Grafis.
5. Memiliki kemandirian finansial dan menambah penghasilan personal.
6. Dapat melatih kedisiplinan dan membangun etos kerja yang profesional.

1.5 Kerangka Berpikir

Skema 1

Perilaku konsumtif terhadap informasi di era digital semakin merajalela, khususnya anak muda Indonesia yang banyak terkena pengaruh negatifnya. Salah satu pengaruh negatifnya ialah menurunnya tingkat produktifitas khususnya dalam penggunaan teknologi pada gadget yang semakin terlihat jelas dalam kehidupan sehari-hari.

Skema 2

Satu-satunya solusi atas perilaku konsumtif tersebut adalah menciptakan keseimbangan antara proses konsumsi dan produksi. Membangun produktivitas dikalangan anak muda dengan memulai berwirausaha sebagai freelancer dapat menjadi opsi yang sesuai.

Skema 3

Sebagai *freelancer* terkait masalah waktu dan tenaga sama sekali bukan halangan, karena proses bekerjanya yang sangat fleksibel, artinya bekerja sebagai freelancer tidak terikat oleh tuntutan apapun dan dapat dilakukan kapanpun dan dimanapun. Serta bidang-bidang dari *freelance* itu sendiri yang sangat luas dan erat kaitannya dengan kehidupan sehari-hari para anak muda yang hidup di era digital.

Skema 4

Dalam memulai wirausaha khususnya dalam hal ini adalah sebagai freelancer, perlu adanya persiapan yang matang. Dari mulai memahami konsep freelance, perencanaan jasa yang ingin dijual, menyusun strategi pemasaran, hingga pada tahapan pelaksanaan kerja sebagai freelancer.

BAB 2 LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Freelancer

Pengertian Freelancer menurut Storey et al. 2005; Creative Skillset 2013; Mould et al. 2014; bahwa para peneliti akademis biasanya menggunakan istilah pekerja lepas untuk merujuk pada pekerja mandiri dalam pekerjaan atau sektor tertentu, khususnya pekerjaan kreatif dan media. Kitching (2015) mengatakan bahwa freelancer adalah mereka yang benar-benar berbisnis atas tanggungan mereka sendiri, bekerja sendiri atau dengan mitra atau co-director, dalam pekerjaan non-manual yang terampil. Freelancer biasanya pemilik wiraswasta dan mitra dalam bisnis yang berdiri sendiri. Sedangkan pengertian menurut Muttaqien (2015) freelancer adalah “Istilah "tenaga lepas" atau "pekerja lepas" adalah kata nomina untuk seseorang yang melakukan suatu pekerjaan. Pekerjaan yang mereka jalani sendiri disebut "pekerjaan lepas". Bidang yang umum di mana seseorang dapat menjadi tenaga lepas meliputi: jurnalisme, penerbitan buku, keseluruhan data disimpan di dalam database penerbitan jurnal, dan bentuk-bentuk menulis, redaktur, redaktur-cetak”.

Dari beberapa pengertian menurut para ahli tersebut dapat disimpulkan bahwa seorang freelancer adalah pekerja yang bekerja secara mandiri atau dapat juga disebut pekerja lepas yang mayoritas dari pekerja freelancer beroperasi di bidang kreatif dan media. Pada 1903, kata freelance serta pengertiannya tercatat dalam Oxford English Dictionary sebagai kata kerja (verb). Di era modern, kata tersebut mengalami perluasan arti atau makna, yaitu dari kata benda (a freelance) menjadi kata sifat (a freelance journalist), kata kerja (a journalist who freelances) dan kata keterangan (she worked freelance).

2.2 Pengertian Strategi Pemasaran

Menurut Sofjan Assauri (2007) menyatakan di dalam karyanya yang berjudul Manajemen Pemasaran bahwa “Strategi pemasaran adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan”. Hasan (2014) menyatakan bahwa, “Strategi pemasaran yang baik harus dibangun atas dasar pemahaman bisnis yang kuat, dikombinasikan dengan pemahaman kebutuhan dan keinginan pelanggan, pesaing dan skills, dan core bisnis termasuk dengan para pemasok dan distributor”. Sedangkan menurut Aaker (2013) “Strategi pemasaran adalah suatu proses yang diawali dengan proses pemindahan lingkungan bisnis, baik lingkungan internal maupun eksternal. Proses pemindahan ini bertujuan untuk memahami banyak aspek penting dari lingkungan eksternal. Proses pemahaman ini bertujuan agar bisnis dapat bersaing dengan fokus perhatian yaitu aspek teknologi, hukum, ekonomi, budaya dan politik”.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa Strategi Pemsaran adalah strategi perencanaan yang digunakan oleh suatu perusahaan atau produsen

yang memiliki kompetensi dalam pemahaman bisnis secara menyeluruh, strategi pemasaran digunakan sebagai acuan dalam mencapai tujuan bisnis pemasaran.

2.3 Pengertian Desain Grafis

Menurut Zulkarnain (2018) "Desain grafis adalah ilmu terapan yang mempelajari bahasa visual berupa rancangan huruf (tulisan) dan ilustrasi untuk diterapkan dalam menyampaikan informasi dan pesan melalui media komunikasi, khususnya media cetak". Sedangkan menurut Helfand (2002) Desain grafis adalah kombinasi kompleks kata-kata, gambar, angka-angka dan grafik, foto-foto dan ilustrasi yang membutuhkan pemikiran khusus dari seorang individu yang bisa menggabungkan beberapa elemen tersebut, sehingga mereka dapat menghasilkan sesuatu yang khusus, sangat berguna, mengejutkan atau subversif atau sesuatu yang mudah diingat. Pendapat lain dari Kroeger (2008) bahwa desain grafis adalah latihan teori dan konsep-konsep melalui tema-tema visual dengan menggunakan warna, bentuk, garis dan penjajaran (juxtaposition).

Dapat disimpulkan bahwa Desain Grafis merupakan sarana dalam mengkomunikasikan suatu informasi dalam rancangan gabungan berbentuk tulisan, foto/gambar, dan ilustrasi yang disusun oleh seseorang yang mampu memadukan elemen grafis agar dapat mengkomunikasikan informasinya secara efektif.

2.4 Pengertian Sumber Ide

"Sumber ide adalah suatu pemikiran, konsep, gambaran mental, yang terkadang bersifat imajiner tanpa ada hubungannya dengan realitas. Ide adalah modal utama bagi para desainer dalam mencari solusi untuk masalah desain yang dihadapinya. Ide dapat mengubah sesuatu yang sederhana menjadi sesuatu yang kompleks, sesuatu yang biasa menjadi luar biasa, yang bagus menjadi sangat indah" berikut pendapat dari Wijaya (2004). Sedangkan menurut Widjiningsih (2006) sumber ide adalah sesuatu hal yang dapat menimbulkan rangsangan akan lahirnya suatu kreasi. Pendapat lain dari Widarwati (1996) Sumber ide adalah segala sesuatu yang dapat menimbulkan seseorang untuk menciptakan suatu ide baru.

Kesimpulan pengertian dari beberapa pendapat tersebut adalah sumber ide merupakan rangsangan pada pemikiran yang dapat menggerakan seseorang untuk menciptakan sebuah kreasi.

2.5 Pengertian Pemasaran Global

Menurut Warren & Green (2017), "*Global Marketing is the commitment of organizational resources to pursuing global market opportunities and responding to environmental threats in the global marketplace,* yang artinya komitmen dari sumber daya suatu organisasi untuk mengejar kesempatan pasar global dan merespon terhadap ancaman di lingkungan pasar global". Sedangkan menurut Philip Kotler (2008) "Pemasaran secara global adalah suatu proses yang fokus pada

Sumber Daya Manusia (SDM), aset fisik serta modal uang. Kotler juga mengungkapkan bahwa tujuan dari dari pemasaran secara global adalah untuk menggapai ancaman serta mendapatkan kesempatan pasar global". Anisa, Izzaty, Saragih, Suhairi (2022) mendefinisikan pemasaran global sebagai: "Pengertian pemasaran global secara sederhana merupakan suatu strategi pemasaran yang dilakukan atau diikuti oleh banyak negara secara mendunia.Singkatnya pemasaran global adalah kegiatan ekonomi yaitu jual beli produk dalam penjualan secara global yang dilakukan oleh masyarakat dunia."

Dari pengertian beberapa ahli yang telah dipaparkan, dapat disimpulkan bahwa Pemasaran Global adalah pemasaran yang dilakukan penjual dalam skala yang luas mencakup dunia, dengan segala ancaman dan kesempatan yang ada.

2.6 Pengertian Moodboard

Menurut Suciati (2009) "Karya dari seorang desainer dapat terwujud melalui proses yang panjang. Dari proses tersebut dapat ditinjau nilai-nilai pembelajaran dalam menciptakan karya, yaitu moodboard sebagai medianya. Moodboard merupakan sebuah benda atau sarana berupa papan atau bidang datar lainnya dengan berbagai bentuk (persegi, bulat, lonjong, segitiga dan lain sebagainya) yang di dalamnya berisi kumpulan 3 gambar-gambar, warna dan jenis benda yang dapat menggambarkan ide yang ingin diwujudkan oleh seorang desainer. Moodboard yang dibuat para desainer merupakan analisis visual menggunakan guntingan-guntingan gambar yang dapat diperoleh dari media cetak (majalah dan koran), internet, maupun gambar-gambar karya desainer tersebut". Sedangkan menurut Nurindah Rosvitra Putri (2016) "Moodboard adalah komposisi gambar-gambar yang akan digunakan sebagai referensi desain yang akan diwujudkan. Moodboard akan mengungkapkan gambaran awal bagaimana suasana, warna dan tema yang akan diwujudkan". Linda Febrianti (2018) "Moodboard adalah jenis kolase, yang terdiri dari gambar, teks dan sampel objek dalam suatu komposisi. hal ini dapat didasarkan pada topik yang ditetapkan atau dapat berupa materi apapun yang dipilih secara acak. Moodboard dapat digunakan untuk memberikan gambaran umum tentang topik yang diberikan , atau dapat digunakan untuk menunjukkan bagaimana sesuatu yang berbeda terbentuk di zaman modern".

Berdasarkan pendapat-pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa Moodboard adalah kumpulan referensi dan inspirasi dalam bentuk gambar-gambar yang dikumpulkan dan disusun oleh desainer, dengan tujuan agar desainer dapat mengetahui gambaran awal dari desain yang ingin dikerjakannya.

2.7 Pengertian Wirausaha

"Kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha dan atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi, dan produksi baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar (Suherman, 2010)". Sedangkan menurut Zimmerer (2008) "Kewirausahaan adalah penerapan inovasi

& kreativitas untuk memecahkan masalah & memanfaatkan peluang yang dihadapi orang lain setiap hari. Pengertian lain dari wirausaha adalah “wirausaha adalah orang yang imajinatif, yang ditandai oleh kemampuannya dalam menetapkan sasaran serta dapat mencapai sasaran-sasaran itu” Filion, dalam Suryana, Yayan dan Kartib Bayu (2010).

Dari pendapat beberapa ahli diatas, didapatkan suatu kesimpulan bahwa Wirausaha adalah suatu proses seseorang atau kelompok yang menjalankan usahanya dengan berani berbeda dan berani mengambil resiko dalam tujuan menciptakan solusi dan memanfaatkan peluang dengan cara yang inovatif.

BAB 3 PEMBAHASAN

3.1 Identifikasi Konsep Freelance Desain Grafis

3.1.1 Deskripsi Jasa

Desain Grafis adalah bidang yang akan diangkat dalam pembahasan kali ini sebagai bidang jasa dalam melakukan wirausaha *freelance.* Di dalam *freelance* Desain Grafis ada banyak cabang yang bisa digeluti dari yang sesuai untuk pemula hingga pada tahapan yang profesional.

Dalam pandangan umum, Desain Grafis sering dikaitkan dengan cover majalah atau buku, animasi kartun, poster, website, desain game, sampai pada menu makanan. Seiring perkembangannya, jenis-jenis produk yang terkait Desain Grafis semakin beragam dan bervariatif dengan ditambahnya elemen-elemen yang baru. Misalnya seperti desain media sosial, desain kartu nama digital, hingga desain untuk kutipan *story Instagram.*

Banyak cabang jasa Desain Grafis yang nantinya bisa menjadi salah satu opsi dalam memulai wirausaha menjadi freelancer. Mulai dari yang terkait dengan Industri Game, Industri Pemasaran atau Periklanan, hingga semua yang berhubungan dengan era digital hampir tidak pernah luput dari yang namanya Desain Grafis.

Jenis-jenis Desain Grafis diantaranya seperti:

1. Desain Grafis untuk Identitas Visual
2. Desain Grafis untuk Pemasaran
3. Desain Grafis Video Animasi
4. Desain Grafis Seni dan Ilustrasi
5. Video Editor

Dari sekian jenis-jenis Desain Grafis yang telah disebutkan, yang akan digunakan pada isi pembahasan ini adalah Desain Grafis untuk Identitas Visual, yaitu Logo.

3.1.2 Media Aplikasi Pembuatan Desain Grafis

Penggunaan Aplikasi atau Software dalam bidang Desain Grafis merupakan salah satu media yang sangat penting, dan harus dipenuhi setelah hardware atau perangkat seperti ponsel, laptop atau komputer sebagai media utamanya.

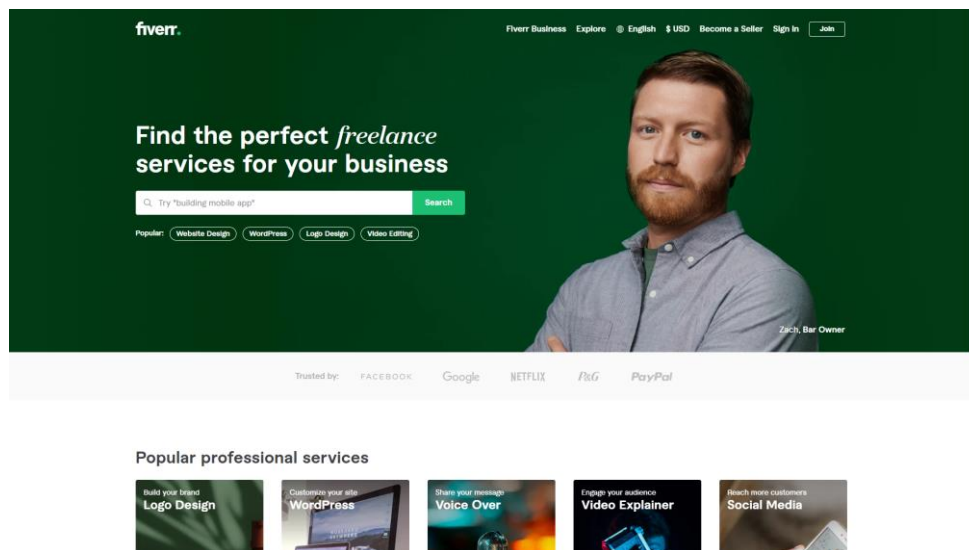
Banyaknya jenis-jenis aplikasi yang telah beredar di pasaran, aplikasi desain grafis menjadi salah satu yang sering digunakan entah itu untuk fungsi dalam aktivitas sehari-hari, atau untuk melakukan pekerjaan seperti freelance. Penting untuk diketahui bahwa pada dasarnya masing-masing aplikasi Desain

Grafis memiliki penawaran yang berbeda-beda dari segi jenis, fungsi, hingga kesesuaian spesifikasi perangkat yang akan digunakan. Dan ini dapat ditentukan dalam tahapan perencanaan wirausaha freelance desain grafis yang ingin dijalani.

Berikut ini adalah aplikasi-aplikasi Desain Grafis pada perangkat ponsel Android dan Laptop yang penulis gunakan dalam proses produksi pelayanan jasa Desain Grafis:

1. Adobe Photoshop (Berbayar, Laptop), dikhususkan untuk mengedit foto/gambar dan pembuatan efek.
2. Paint Tool SAI (Gratis 30 Hari, Laptop), dikhususkan untuk digital drawing atau membuat gambar digital.
3. Canva (Gratis, Laptop dan Ponsel Android), dikhususkan untuk membuat berbagai macam desain grafis, dan dapat diakses secara online tanpa harus mengunduhnya.
4. Pixiliart (Gratis, Laptop, Ponsel Android), dikhususkan untuk membuat desain grafis Pixel Art, dan dapat diakses secara online tanpa harus mengunduhnya.
5. Pixellab (Gratis, Ponsel Android), dikhususkan untuk mengedit foto, membuat logo dan ilustrasi.

3.1.3 Media Pemasaran Jasa

Setelah mengetahui beberapa referensi mengenai media aplikasi dalam pembuatan Desain Grafis, selanjutnya adalah untuk media pemasarannya. Media pemasaran freelance agar dapat bisa mendapatkan klien biasanya di posting melalui media sosial, dan situs-situs marketplace khusus jasa. Situs-situs untuk memulai bisnis freelance banyak bertebaran di internet, baik yang cakupan pemasarannya di Indonesia maupun Global. Dan sebagai media pemasaran yang akan digunakan dalam pembahasan kali ini adalah *Fiverr*.

Gambar 1. Situs *Fiverr*

Platform Fiverr ini digunakan oleh freelancer untuk menawarkan pelayanan digitalnya kepada klien secara global. Maka *freelancer* diwajibkan untuk bisa berbahasa Inggris, minimal pada tahapan *beginner* atau pemula. Jika masih kesulitan dalam berbahasa Inggris, *freelancer* pemula dapat menggunakan *Google Translate* sebagai alat bantu komunikasinya.

Sistem kerja di Fiverr sangat diunggulkan dibandingkan dengan situs-situs lainnya yang dimana klien lah yang membuat postingan pengumuman untuk mencari pekerja freelance, dan freelancer harus mencari dan mengajukan lowongan kepada klien. Namun di Fiverr, freelancer tidak perlu repot-repot untuk mengajukan jasa mereka kepada klien satu per satu, freelancer hanya perlu untuk membuat postingan jasa yang ingin dijual, yang diantaranya berisi portofolio atau hasil produk yang telah dibuat, deskripsi jasa dan harga, dan selanjutnya menunggu untuk mendapatkan klien yang sesuai dengan jasa yang ditawarkan. Untuk bisa menarik saldo di Fiverr menuju ke rekening bank, seller sebelumnya harus mempunyai akun *PayPal* terlebih dahulu. Sehingga saldo Fiverr bisa ditarik ke *PayPal* dan kemudian diteruskan ke rekening bank.

3.2 Tahap Perencanaan Bisnis

Terkait Tahap Perencanaan Bisnis, kami mengambil contoh kasus Penulis 1 (*Muhammad Haikal Dzaky)* yang sudah satu setengah tahun berkecimpung dalam dunia *Freelance* di bidang Desain Grafis Logo dalam gaya ilustrasi *Pixel Art* sebagai bahan asumsi dasarnya.

3.2.1 Proyeksi Keuangan/Cashflow

Cashflow Analisa Kelayakan Usaha

Modal awal yang digunakan	Harga
HP android Redmi 9a	Rp. 1.200.000,00
Laptop MSI (bekas)	Rp. 3.000.000,00
Internet 14gb/bulan	Rp. 35.000,00
Listrik/bulan	Rp. 214.000,00
Total	Rp. 4.200.000,00

Analisa rata-rata penjualan dari Jasa Desain Grafis di tahun 2022

1 Desain = US $10
US $1 = Rp. 15.700,00
US $10 = Rp. 157.000,00

Waktu	Penjualan Produk	Pendapatan
Bulan 1	10 desain	Rp. 1.570.000,00
Bulan 2	10 desain	Rp. 1.570.000,00
Bulan 3	10 desain	Rp. 1.570.000,00
Bulan 4	10 desain	Rp. 1.570.000,00
Bulan 5	12 desain	Rp. 1.884.000,00
Bulan 6	10 desain	Rp. 1.570.000,00
Bulan 7	11 desain	Rp. 1.727.000,00
Bulan 8	10 desain	Rp. 1570.000,00
Bulan 9	12 desain	Rp. 1.884.000,00
Bulan 10	13 desain	Rp. 2.041.000,00
Bulan 11	10 desain	Rp. 1.570.000,00
Bulan 12	10 desain	Rp. 1.570.000,00
Total	128 desain	Rp.20.096.000,00

TOOL INVESTMENT

No	Nama alat	kebutuhan	Harga satuan	Jumlah
1	HP Android Redmi 9A	1	Rp.1.200.000,00	Rp. 1.200.000,00
2	Laptop MSI (bekas)	1	Rp.3.000.000,00	Rp. 3.000.000,00
	Total			Rp. 4.200.000,00
	Per bulan			Rp. 350.000,00

1. Biaya Penyusutan = 8%

   $= \frac{8}{100}$ x Rp. 4.200.000,00

   = Rp. 3.864.00,00/tahun

   = Rp. 322.000,00/bulan

   Dalam 1 tahun terjadi residu/sisa

   = Rp. 4.200.000,00 – Rp. 4.864.000,00

   = Rp. 322.000,00

2. Biaya Tetap *(fixed cost)*

No	Keterangan	Biaya	Jumlah
1	Biaya Penyusutan	Rp. 4.302.000,00/ tahun	Rp.322.000,00/bulan
2	Listrik	Rp. 214.000/bulan	Rp.214.000,00/bulan
		Total	Rp.536.000,00/bulan

3. Biaya Tidak Tetap *(variable cost)*
   Internet 14gb Rp. 35.000,00/bulan

4. Total Cost = Fixed cost + Variable Cost
   =Rp. 536.000,00 + Rp. 35.000,00 = Rp. 571.000,00 /bulan

Laba Bersih per Bulan

Keterangan	Bulan 1	Bulan 2	Bulan 3
total pendapatan	Rp. 1.570.000,00	Rp. 1.570.000,00	Rp. 1.570.000,00
beban/total cost	Rp. 571.000,00	Rp. 571.000,00	Rp. 571.000,00
sisa saldo/cashflow	Rp. 999.000,00	Rp. 999.000,00	Rp. 999.000,00
Keterangan	Bulan 4	Bulan 5	Bulan 6
total pendapatan	Rp. 1.570.000,00	Rp. 1.884.000,00	Rp. 1.570.000,00
beban/total cost	Rp. 571.000,00	Rp. 571.000,00	Rp. 571.000,00
sisa saldo/cashflow	Rp. 999.000,00	Rp. 1.313.000,00	Rp. 999.000,00
Keterangan	Bulan 7	Bulan 8	Bulan 9
total pendapatan	Rp. 1.727.000,00	Rp. 1.570.000,00	Rp. 1.884.000,00
beban/total cost	Rp. 571.000,00	Rp. 571.000,00	Rp. 571.000,00
sisa saldo/cashflow	Rp. 1.156.000,00	Rp. 999.000,00	Rp. 1.313.000,00
Keterangan	Bulan 10	Bulan 11	Bulan 12
total pendapatan	Rp. 2.041.000,00	Rp. 1.570.000,00	Rp. 1.570.000,00
beban/total cost	Rp. 571.000,00	Rp. 571.000,00	Rp. 571.000,00
sisa saldo/cashflow	Rp. 1.470.000,00	Rp. 999.000,00	Rp. 999.000,00

Laba Bersih dalam 1 Tahun

Waktu	Sisa Saldo/Cashflow
bulan 1	Rp. 999.000,00
bulan 2	Rp. 999.000,00
bulan 3	Rp. 999.000,00
bulan 4	Rp. 999.000,00
bulan 5	Rp. 1.313.000,00
bulan 6	Rp. 999.000,00
bulan 7	Rp. 1.156.000,00
bulan 8	Rp. 999.000,00
bulan 9	Rp. 1.313.000,00
bulan 10	Rp. 1.470.000,00
bulan 11	Rp. 999.000,00
bulan 12	Rp. 999.000,00
Total	Rp. 13.244.000,00

LAPORAN CASHFLOW USD

BUSINESS FEASIBILITY ANALYSIS

Capitals Used

Handphone android Redmi 9a	Rp. 1.200.000,00
Laptop MSI (secondhand)	Rp. 3.000.000,00
Internet 14gb/month	Rp. 35.000,00
electricity bills/month	Rp. 214.000,00
total	Rp. 4.200.000,00

Graphic design product sales analysis for 1 year

1 design = US $10 = Rp.157.000,00

period	product sales	income
month 1	10 design	$100
month 2	10 design	$100
month 3	10 design	$100
month 4	10 design	$100
month 5	12 design	$120
month 6	10 design	$100
month 7	11 design	$110

month 8	10 design	$100
month 9	12 design	$120
month 10	13 design	$130
month 11	10 design	$100
month 12	10 design	$100
Total	128 design	$1280

Tools investment

No	Tools	kebutuhan	Harga satuan	Jumlah
1	Handphone Android Redmi 9a	1	Rp. 1.200.000,00	Rp. 1.200.000,00
2	Laptop MSI (secondhand)	1	Rp.3.000.000,00	Rp.3.000.000,00
			Total	Rp. 4.200.000,00
			Per month	Rp. 350.000,00

1. **Depreciation Cost= 8%**

$= \frac{8}{100}$ x $267.51= $256,81/year

= $27,40/month

Residue for 1 year

= $267.51 – $256,81

= $10,7

2. **Fixed Cost**

No	Details	Biaya	Jumlah
1	Depreciation	$274,02/year	$21,41/month
2	Electricity	$12,74/month	$12.74/month
		Total	$34,15/month

3. **Variable Cost**
   Internet 14gb $2,23/month

4. Total Cost = Fixed cost + Variable Cost

= \$34,15 + \$2,23

= \$36.38/month

MONTHLY NET PROFIT

Details	month 1	month 2	month 3
total income	\$100	\$100	\$100
expense/total cost	\$36,37	\$36,37	\$36,37
remaining balance	\$63,64	\$63,64	\$63,64
Details	month 4	month 5	month 6
total income	\$100	\$120	\$100
expense/total cost	\$36,37	\$36,37	\$36,37
remaining balance	\$63,64	\$83,64	\$63,64
Details	month 7	month 8	month 9
total income	\$110	\$100	\$120
expense/total cost	\$36,37	\$36,37	\$36,37
remaining balance	\$73,64	\$63,64	\$83,64
Details	month 10	month 11	month 12
total income	\$130	\$100	\$100
expense/total cost	\$36,37	\$36,37	\$36,37
remaining balance	\$93,64	\$63,64	\$63,64

NET INCOME IN ONE YEAR

waktu	sisa saldo/cashflow
Month 1	\$63,64
Month 2	\$63,64
Month 3	\$63,64
Month 4	\$63,64
Month 5	\$83,64
Month 6	\$63,64
Month 7	\$73,64
Month 8	\$63,64
Month 9	\$83,64
Month 10	\$93,64
Month 11	\$63,64
Month 12	\$63,64
Total	\$843.68

3.2.2 Perencanaan Bisnis

Setelah melakukan identifikasi terhadap bidang Desain Grafis, Aplikasi atau *Software*, dan Media Pemasarannya. Tahap selanjutnya adalah membuat perencanaan terkait bisnis freelance yang ingin dijalani. Ada dua tahap perencanaan agar bisnis freelance yang dijalani dapat berjalan matang, diantaranya adalah:

1. Menentukan *skill* yang ingin ditekuni

Cari tahu kemampuan yang ingin dikuasai, karena ada banyak sekali jenis *skill* dalam bidang Desain Grafis yang bisa dieksplor. Coba untuk mulai mengidentifikasi minat dan kemampuan yang ada di dalam diri sendiri. Setelah menemukan jenis *skill* yang ingin ditekuni, selanjutnya adalah mencoba untuk terus berlatih dengan konsisten.

Gambar 2. Kumpulan Ilustrasi Logo Pixel Art karya: zype_design/Muhammad Haikal Dzaky (Penulis)

Skill yang ditekuni adalah *Pixel Art* yang merupakan ilustrasi dua dimensi dan termasuk dalam bidang Desain Grafis.

2. Memasang Jasa pada Marketplace

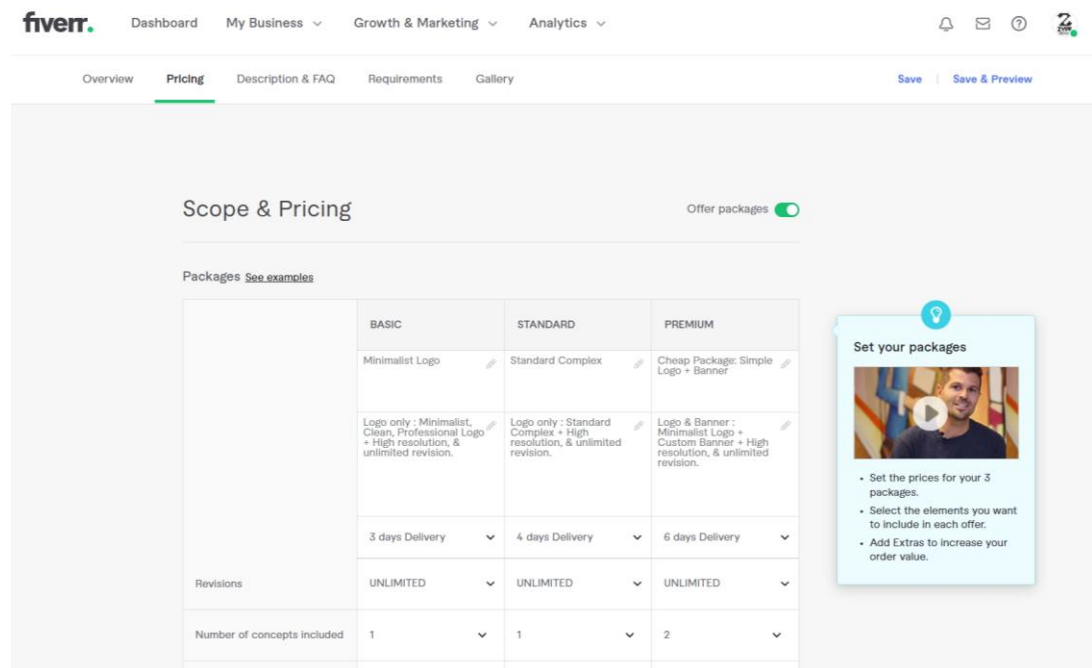
Marketplace yang akan digunakan pada perencanaan kali ini adalah *Fiverr*. Hal-hal yang perlu disiapkan untuk mendaftar sebagai freelancer di *Fiverr* adalah sebagai berikut:

1. Mendaftarkan akun di *Fiverr* sebagai seller.
2. Buat bagian profil semenarik mungkin, dan lengkapi semua informasi yang diminta.
3. Selanjutnya adalah tahap membuat Gig. Dalam Fiverr sebutan untuk jasa yang ingin ditawarkan kepada klien adalah Gig.
4. Isi semua informasi pada Gig, seperti mencantumkan portofolio, informasi deskripsi jasa, dan menentukan harga.
5. Jika sudah selesai membuat Gig, selagi menunggu buyer untuk membeli, coba untuk membagikan layanan jasa tersebut di media sosial.
6. Ketika mendapatkan order untuk pertama kalinya. Segera kerjakan orderan tersebut sesuai batas waktu dan permintaan buyer yang telah di konfirmasi dan disepakati.
7. Order akan selesai jika buyer puas dengan hasil produknya. Selanjutnya buyer akan memberikan testimoni entah itu positif atau negatif. Testimoni yang positif akan menjadi modal yang sangat bagus dalam membangun karir di *Fiverr*.
8. Uang akan masuk pada saldo Fiverr, setelah itu seller harus menunggu selama dua minggu agar saldo tersebut bisa ditarik ke akun PayPal dan kemudian sampai pada rekening bank.

3.3 Strategi Pemasaran

3.3.1 Riset Pasar

Riset pasar atau penelitian pemasaran adalah desain, pengumpulan, analisis dan pelaporan yang sistematis atas data dan segala penemuan yang relevan dengan situasi pemasaran tertentu yang dihadapi perusahaan (*Wikipedia).* Riset pasar adalah hal yang sangat mendasar dan penting sebelum jauh melakukan strategi pemasaran. Dari hasil riset pasar yang telah dilakukan dapat menghasilkan wawasan lebih terkait dengan karakteristik konsumen, dan pasar yang ingin dijadikan sebagai sarana bisnis freelance ini.

3.3.2 Menentukan Harga

Gambar 3. Menentukan Deskripsi dan Harga di Fiverr

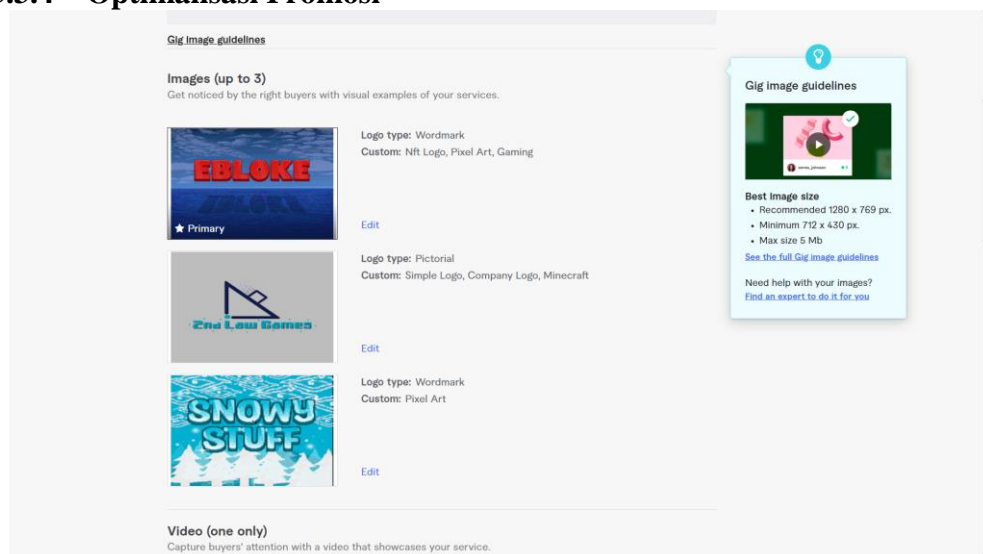
Bagi para pemula, menentukan harga dalam bisnis freelance sangat perlu diperhatikan. Strategi awal dalam menentukan harga jasa adalah dengan memasang harga terendah. Misalnya di fiverr harga terendahnya adalah *5 dollar*. Hal ini bertujuan agar seller pemula dapat bersaing dengan seller-seller senior yang memasang harga tinggi. Manfaat lainnya juga, seller dapat dengan cepat mendapatkan klien yang kemudian berpotensi untuk mendapatkan rating positif, yang mana itu nantinya akan efektif dalam mendapatkan klien-klien selanjutnya.

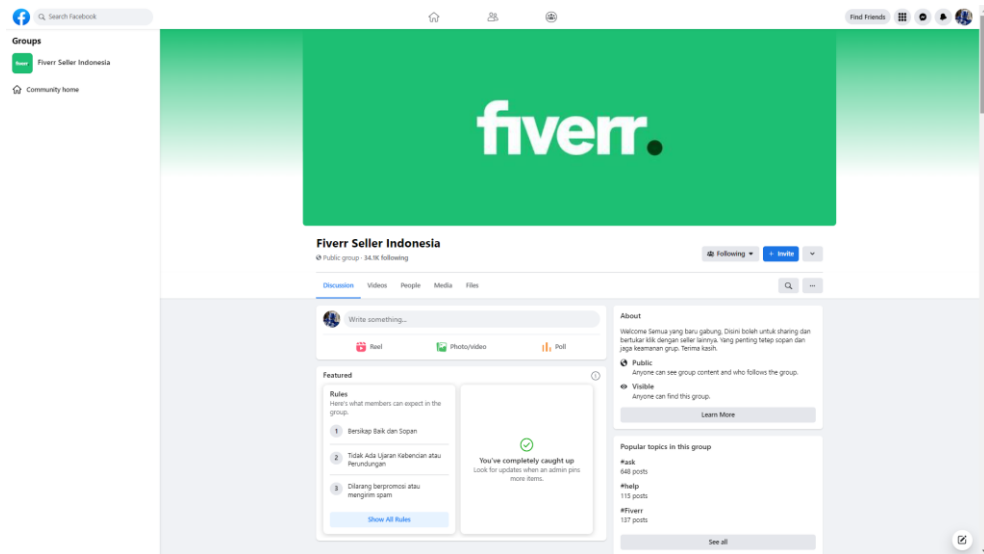
3.3.3 Niche Market

*Niche Marke*t atau biasa dikenal sebagai *Niche* adalah segmen pasar bagian khusus atau spesifik dari pasar yang lebih besar. Dalam dunia freelance orang yang memiliki niche dan fokus pada niche tersebut cenderung dapat menghasilkan klien yang setia dan dapat membangun relasi yang baik dalam jangka panjang, karena jasa yang ditawarkannya spesifik dan sangat sesuai dengan kebutuhan klien. Agar dapat berhasil sebagai freelancer, menentukan segmen pasar yang sesuai memang hal yang sangat penting. Namun selain itu, freelancer juga harus perlu mengetahui dalam menentukan kelompok konsumen dalam lingkup yang lebih kecil dan spesifik. Sebab segmen pasar yang secara umum sudah besar, biasanya telah dikuasai oleh freelancer-freelancer yang sudah ada lebih dulu. Maka dari itu, ini adalah kesempatan yang baik untuk

membuat segmen pasar kita sendiri dengan melayani kelompok-kelompok kecil yang kebutuhannya kurang terlayani oleh freelancer yang sudah besar.

Contoh kasus dalam menentukan niche adalah sebagai berikut:
Misalnya kategori bidang yang akan dijalankan adalah Desain Grafis, dengan sub kategori desain Logo dan Banner, segmentasi konsumen yang akan dituju adalah Perusahaan Developer Game Pixel. Maka, *art style* atau gaya seni yang akan digunakannya adalah Pixel art. Jasa yang akan ditawarkannya adalah Pembuatan Logo dan Banner dalam *style* Pixel Art.

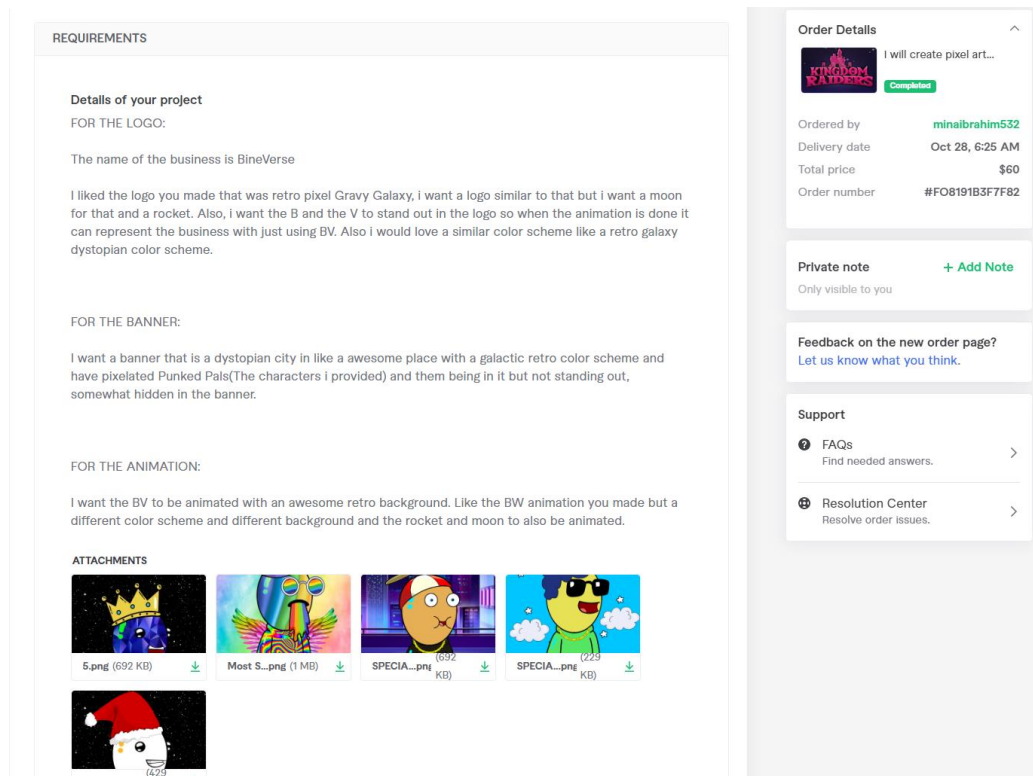
3.3.4 Optimalisasi Promosi

Gambar 4. Memasang Portofolio di Fiverr

Fiverr telah menyediakan ruang untuk para seller memajang portofolio terbaik yang telah dibuat. Manfaatkan hal ini secara optimal, dengan cara misalnya dengan memasang karya terbaik, dan menambahkan video penawaran yang menarik.

Gambar 5. Komunitas Fiverr di Media Sosial Facebook

Media Sosial juga sangat sesuai untuk dapat dijadikan sarana promosi dan diskusi. Melalui Media Sosial, para seller dapat saling mendukung seller lainnya dengan cara mengunjungi halaman situs jasanya, dengan itu para seller mendapatkan kenaikan impresi dalam situsnya, yang mana nantinya akan semakin banyak buyer yang mengunjungi situs tersebut, karena adanya aktivitas dalam situs masing-masing seller.

3.4 Tahap Pelaksanaan Melayani Klien

3.4.1 Menyusun Tabel Referensi Ide/Moodboard

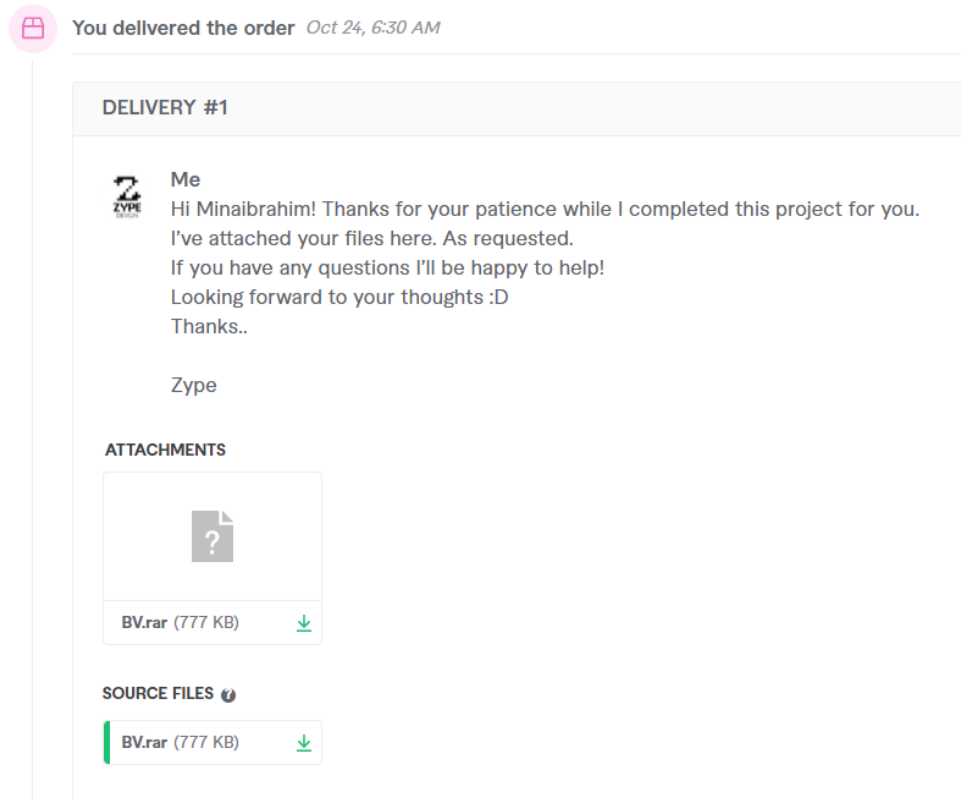
Sebagai Freelancer Desain Grafis pastinya harus memiliki banyak ide dan referensi terkait bidangnya untuk melayani berbagai macam permintaan dari klien. Salah satu contohnya Freelancer setidaknya harus menyusun referensi atau yang dimilikinya kemudian mengintegrasikannya menjadi sebuah *Moodboard* sehingga menjadi satu kesatuan ide yang nantinya akan dikerjakan.

Gambar 6. Contoh Klien yang langsung memberikan Konsep dan Referensi desain yang Klien inginkan

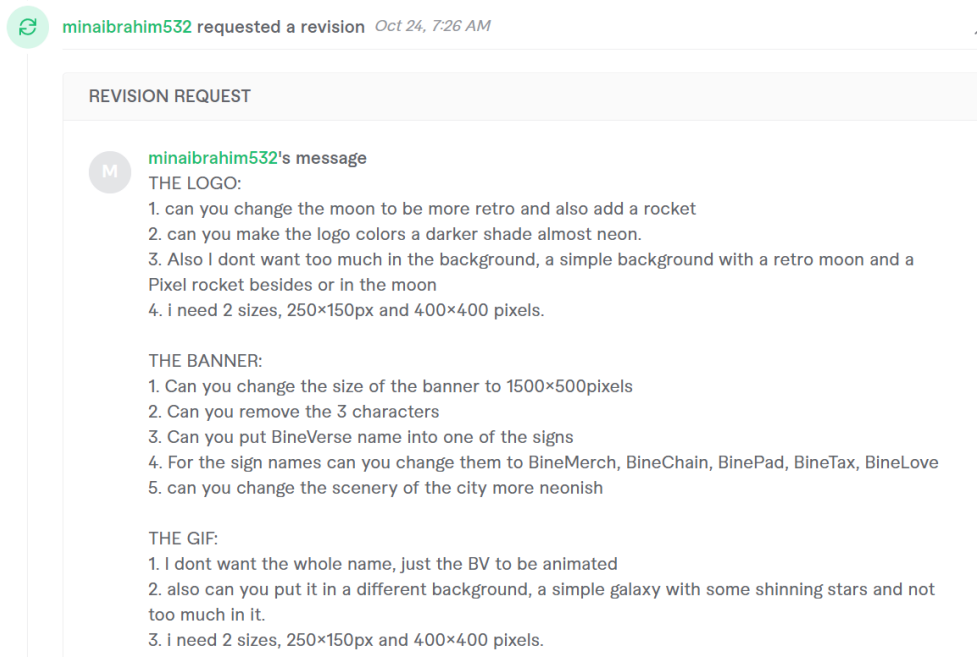
Cara-cara mencari ide melalui penggabungan referensi, biasanya ada klien yang sudah menyusun konsep atau referensinya terlebih dahulu, kemudian freelancer hanya mengikuti apa yang diinstruksikan oleh klien, hal ini cukup memudahkan Freelancer, disisi lain hal ini lah yang akhirnya menghambat kreativitas para Freelancer, karena adanya batasan-batasan tertentu yang telah klien berikan. Namun, dengan bekal komunikasi yang baik, Freelancer bisa selalu mengusulkan pendapatnya dan mempresentasikan idenya terhadap klien tersebut. Jadi, jangan ragu untuk selalu aktif dalam komunikasi dengan klien selama project yang telah disepakati sudah dimulai.

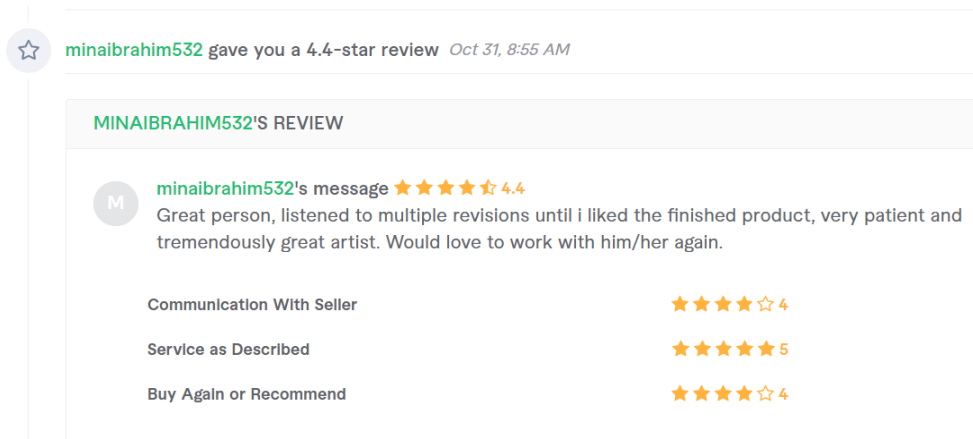
Ada juga klien yang ingin menyerahkan seluruh konsep ide atau desainnya kepada Freelancer, dan dari sini Freelancer mulai menyusun referensi dan idenya. Caranya adalah dengan mengumpulkan semua referensi terkait dengan permintaan klien yang telah dideskripsikan, kemudian memadukannya dengan *style* desain yang kita miliki. Menjadikan seni budaya lokal dapat menjadi

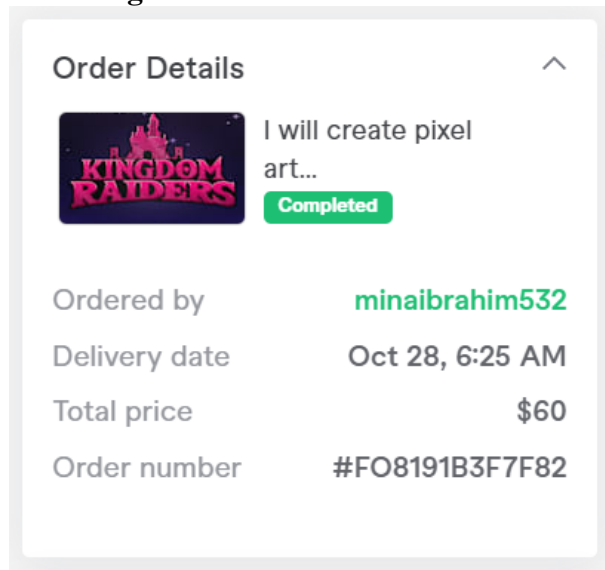
Gambar 6. Susunan Referensi atau *Moodboard* yang akan dibuat menjadi Logo Pixel Art

Gambar 7. Hasil Logo Pixel Art dari referensi yang telah disusun

3.4.2 Mengajukan Hasil Kepada Klien

Gambar 8. Contoh tampilan setelah mengirim hasil Desain kepada Klien

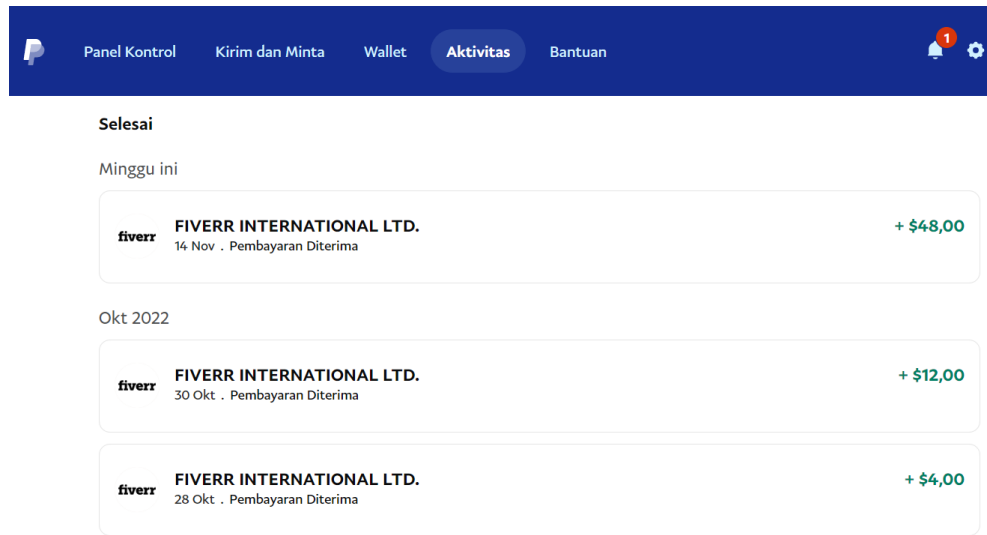
Desain yang sudah berhasil dibuat dapat langsung segera dikirim sebelum waktu yang telah disepakati berakhir. Ketika ingin mengajukan hasil desain kepada klien, berikan deskripsi tentang konfirmasi bahwa hasil desain yang telah diajukan sudah sesuai dengan kesepakatan sebelumnya. Namun, jika klien masih ingin ada revisi pada hasil desainnya, usahakan untuk mengerjakannya sesuai dengan yang klien minta, agar tidak terjadi revisi secara terus-menerus.

Gambar 9. Contoh menerima permintaan revisi dari Klien

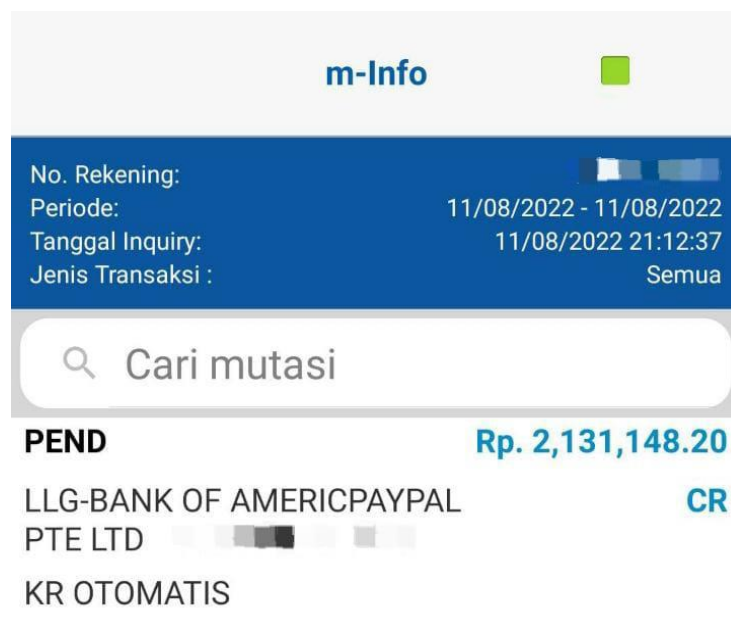
Setelah hasil dari revisi sudah sesuai dengan yang klien inginkan, selanjutnya klien akan memberikan *rating* atau penilaian terhadap hasil kerja freelancer dan rating ini nantinya akan muncul dalam Gig, sebagai penilaian kualitas dari jasa yang disediakan.

Gambar 10. Klien memberikan Rating

3.4.3 Penerimaan Uang

Gambar 11. Kesepakatan harga Project

Setelah project telah selesai, uang akan segera masuk kedalam saldo Fiverr.

Gambar 12. Tampilan saldo di Fiverr

Untuk bisa menariknya ke akun PayPal, seller harus menunggunya selama dua minggu, setelah itu lalu bisa segera ditarik ke akun PayPal.

Gambar 13. Hasil pengiriman dari Fiverr ke PayPal

Jika saldo sudah ditarik dari Fiverr ke PayPal, langkah selanjutnya jika seller ingin mengambilnya, seller harus mentransfer saldo PayPal tersebut ke rekening Bank pribadi.

Gambar 14. Hasil pengiriman dari PayPal ke Rekening Bank

3.5 Risiko Bisnis Freelance Bagi Pemula

Sudah tidak menjadi asing lagi bahwa keunggulan menjadi freelancer seperti yang sudah dipaparkan di latar belakang, terkait dengan waktu kerja yang fleksibel yang berarti dapat bekerja kapanpun dan dimanapun serta keunggulan lainnya. Namun dari itu semua, sudah menjadi hal yang pasti terkait adanya kekurangan dan risiko khasnya tersendiri seperti bisnis-bisnis lainnya. Berikut kami paparkan terkait dengan risiko yang akan didapat dalam menjalankan bisnis freelance berdasarkan pengalaman seorang Freelancer Desainer Grafis berbasis Pixel Art yaitu Zype_Design.

1. Pendapatan yang tidak pasti

Pada kasus *freelancer* yang mengerjakan satu proyek satu waktu, maka pemasukan yang didapatkan akan cenderung tidak pasti. Karena dalam satu hari atau satu minggu tidak bisa dipastikan mendapat klien baru, atau sebaliknya dalam satu hari mendapatkan dua proyek sekaligus. Ketika tidak ada orderan yang masuk, pilihan yang dimiliki adalah menunggu calon klien baru untuk membuat orderan atau mengajukan proposal kepada calon klien satu per satu Dan layaknya melamar kerja seperti biasa, proposal yang dikirimkan juga belum tentu diterima karena adanya persaingan dengan freelancer lainnya. Hal ini tentu berbeda dengan pekerja kantoran yang mendapatkan gaji rutin setiap bulannya.

2. Tidak terikat oleh waktu

Dalam hal ini sebenarnya memiliki kelebihan dan kekurangannya juga. Karena bisa bekerja dimanapun dan kapanpun, maka klien juga akan menghubungi freelancer dimanapun dan kapanpun juga. Akan ada dimana freelancer mendapati revisi atau permintaan lain dari klien dikala sedang istirahat, atau pergi berlibur. Masalah waktu yang tidak menentu akan menjadi risiko dalam menjalani bisnis sebagai freelancer.

3. Risiko dibayar murah

Bagi para pemula yang baru terjun dalam bisnis freelance, untuk mendapatkan klien pertama kalinya, seller diharuskan dapat menyesuaikan penawaran harganya dengan cara memasang harga lebih rendah dari pesaing yang sudah senior lainnya. Walau mungkin pekerjaan yang dilakukan memiliki kesulitan yang sama, freelancer pemula diharuskan menerima risiko ini jika memang ingin bersaing dengan seller-seller senior lainnya.

4. Rutinitas yang tidak teratur hingga masalah kesehatan

Jika karyawan tetap dapat bekerja bersekat waktu, beda halnya dengan freelancer. Fleksibilitas dalam bekerja *freelance* dapat menjadi bumerang, dimana freelancer bisa saja bekerja di malam hari dan tidur di pagi harinya. Selain itu, karena alasan finansial, beberapa freelancer mungkin harus mengerjakan lebih banyak proyek dalam satu waktu, yang membuat jam tidur

dan istirahatnya menjadi terganggu. Karena rutinitas yang berantakan tersebut, seorang freelancer rentan kurang beristirahat, kurang berolahraga, dan kurang nutrisi. Risiko kesehatan fisik dan mental juga menjadi isu yang dihadapi banyak seorang freelancer. Dalam sebuah studi yang dilakukan peneliti belanda terhadap 477 wiraswasta yang melaporkan bahwa mereka 'tidak dapat melepaskan diri dari pekerjaan' sebanyak 82% dan dilaporkan bahwa mereka telah mengalami gejala gangguan kesehatan seperti sakit nyeri dan kelelahan fisik.

BAB 4 PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Memulai berwirausaha sebagai seorang *Freelancer* dibidang Desain Grafis dalam pasar global dapat menjadi alternatif solusi dalam mencegah potensi pengaruh negatif yang mengancam anak muda Indonesia dari penggunaan atau konsumsi pada gadget dan internet. Selain meningkatkan kegiatan yang produktif, membangun kreativitas, dengan menjadi *Freelancer*, para anak muda dapat memiliki kemandirian finansial dimasa awal umurnya, dan juga dapat menjadi batu loncatan dalam memulai karir, karena sudah lebih dulu memiliki informasi dan pengalaman berwirausaha dalam pasar berskala global.

4.2 Saran

Dalam memulai wirausaha sebagai *Freelancer* diperlukan kesabaran dan ketekunan dalam prosesnya, khususnya bagi para pemula yang di awal mungkin masih bingung untuk menentukan jasa apa yang ingin dijual, ragu terhadap *skill* yang dimiliki, dan masih banyak rintangan lainnya dalam memulai. Tapi tenang, itu semua wajar terjadi kepada siapapun termasuk penulis ketika ingin memulai usaha dalam pekerjaan atau jenis bidang apapun. Tetap observasi informasi terkait dengan bidang yang diminati, misalnya melalui pengalaman dari orang lain yang telah berkecimpung dalam dunia freelance, dan kemudian terapkan informasi tersebut kedalam proses usaha. Akses internet yang luas dapat sangat membantu dalam melalui proses ini, bisa mulai untuk gabung dan aktif dalam komunitas freelance untuk bertanya-tanya, atau mengakses informasi seperti tutorial seputar freelance di *platform* seperti *YouTube.* Itu semua dapat sangat membantu dalam proses memulai wirausaha sebagai freelancer.

DAFTAR PUSTAKA

Aaker , David A. 2013 . Manajemen Pemasaran Strategi . Edisi Ke-8. Selemba Empat. Jakarta.

Anisa. K, Izzaty. W, Saragih. H. S, Suhairi (2022) STRATEGI PEMASARAN GLOBAL DAN RISET PASAR TERHADAP PENJUALAN. JURNAL MANAJEMEN AKUNTANSI (JUMSI) Vol. 2. No. 1

Diaz, A., Lusinta,A., Luluk,T., & Azizah, N. (2019). Analisis Segmenting, Targeting, dan Positioning untuk Merumuskan Strategi Pemasaran Global pada UKM Kacang Mede "Bawang Mas" Surabaya.

Febriati, Linda (2019) Perancangan Layout Media Promosi pada Instagram Little Bee Boutique untuk Meningkatkan Brand Image. Institut Bisnis dan Informatika Stikom Surabaya.

Keegan J Warren dan Green C Mark. 2017. Global Marketing. 9th Edition. Harlow: Pearson Education Limited.

Kitching, John. (2015). Tracking UK freelance workforce trends 1992-2015. The Handbook of Research on Freelancing and Self-Employment. Chapter 2: pp. 15-28. © 2015,

Kotler, Philip & Keller. (2008). Manajemen Pemasaran. Jilid 1. Jakarta: Erlangga.

Kroeger, Michael (2008) Paul Rand: Conversations with Students. New York: Princeton Architectural Press

M. Mustofa (2018) PEKERJA LEPAS (FREELANCER) DALAM DUNIA BISNIS, Jurnal Mozaik Vol. X Edisi 1 Juli 2018.

Moise & Anton (2022) Romanian Journal of Communication and Public Relations vol. 24, no. 2 (56).

Muttaqien, S. (2015). Analisis dan Perancangan Aplikasi Freelance Dengan Iconix Process Berbasis Web.

Newark, Quentin. 2002. What Is Graphic Design? Mies, Switzerland; Hove, U.K., RotoVision.

PUTRI N.R (2016), BUSANA PESTA MALAM UNTUK REMAJA DENGAN SUMBER IDE MUSHROOM DALAM PERGELARAN BUSANA AUTHENTURE PROGRAM STUDI TEKNIK BUSANA JURUSAN PENDIDIKAN TEKNIK BOGA DAN BUSANA FK UNY

Riwayani, R & Hasan, H (2007) Kreativitas Pembuatan Busana Casual Dengan Sumber Ide Awan Kumulus. Fakultas Teknik Universitas Negeri Makassar

Satriadi, Yudi (2020) Analisis Terhadap Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Niat Untuk Berwirausaha Pada Peserta Program Wirausaha Baru (Wub) Pemprov Jawa Barat.

Sofjan Assauri, Manajemen Pemasaran, Jakarta: Raja Grafindo, 2007. hlm. 168-169

Suciati (2009). Moodboard Sebagai Media Pembelajaran Yang Berorientasi Pada Produk Kreatif Bidang Busana Dan Kriya Tekstil. Prodi Pendidikan Tata Busana Universitas Pendidikan Indonesia

Suwarso (2018) Jurnal Manajemen Dan Bisnis Indonesia Vol. 4 No. 2 Hal. 98-107

Thomas W Zimmerer, Norman M Scarborough, Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil, Salemba empat, 2008.

Widarwati, Sri (1996) Desain Busana I. Yogyakarta: IKIP Yogyakarta.

Widjiningsih. (2006). Handout Pelatihan Draping. Yogyakarta : Program Studi Pendidikan Teknik Busana Universitas Negeri Yogyakarta.

ZULKARNAIN, AFRIZAL. PENGGUNAAN DESAIN GRAFIS PADA MAJALAH HIDAYATULLAH SEBAGAI MEDIA DAKWAH DALAM MENARIK MINAT BACA MAD’U DI BANDAR LAMPUNG. 2018.